



2022年11月期 第2四半期
決算説明資料

2022年7月14日
クックビズ株式会社
stock code : 6558

1. 2022年11月期 第2四半期決算概況
2. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況
3. APPENDIX

1. 2022年11月期 第2四半期決算概況
2. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況
3. APPENDIX

2022年11月期 2Q エグゼクティブサマリ

- **通期売上高731百万円、進捗率50.5%**
 - 3/21のまん延防止等重点措置の全面解除や新年度の求人ニーズ、1Qより試験的に提供開始した採用総合パッケージによる売上の積み上げにより、予想を上回る売上高で着地。
- **営業利益76百万円。前年同期比+281百万円と黒字転換。**
 - 売上高の上振れや、継続して取り組んできたコストコントロールの効果により営業赤字は解消し、黒字転換。
- **食ビジネスの変革支援のための各種施策が続々と進捗。**
 - 人材支援領域における営業非介在型オンラインセールスのリリースや、事業再生領域における事業再生支援のためのスポンサー契約を締結。
- **「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載を解消。**
 - 収益性の改善による黒字化と現預金を潤沢に確保（2022年5月末時点）していることから、「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載を解消。

通期業績予想の修正

- **通期業績予想数値を上方修正。営業利益は前回発表予想から80%増。**
 - 2022年6月15日、「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を発表。
 - 上期売上高が予想を上回る着地見込みであり、当期より新たに採用総合パッケージの受注が加わったことで、より顧客ニーズにあったサービス展開を推進。コストコントロールも継続して徹底できている点から、通期業績予想数値を上方修正。

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円
前回発表予想 (A)	1,300~1,400	50	35	30	11.78
今回修正予想 (B)	1,450	90	77	75	28.45
増減額 (B-A)	50~150	40	42	45	—
増減率 (%)	3.6~11.5	80.0	120.0	150.0	—
(参考) 前期実績 (2021年11月期)	1,035	▲338	▲342	▲422	▲183.02

※下期におけるCOVID-19の影響について、現時点では下期における政府からの時短制限や酒類提供制限が要請されないと判断し、COVID-19の影響は軽微であるとの仮定のもと、レンジ幅での業績予想についても見直しを実施。

シーズンナリティ（季節性）による営業利益の偏重

- 黒字であったコロナ禍以前の2018年・2019年においても、転職・採用活動が活発化する2Q・4Qに営業利益が集中。通期営業利益の大半を占める。
- 市場回復期である当期以降もこの傾向が継続すると想定される。

単位：百万円（単位未満切捨）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2018年11月期	6 ※5.0%	50 ※38.4%	▲12	87 ※65.9%	132
2019年11月期	▲21	153 ※67.8%	28 ※12.7%	65 ※29.0%	226
当期	▲2	78	—	—	90 ※当期予想

※四半期営業利益における、当該通期営業利益に対する割合

2022年11月期 2Q 決算概況

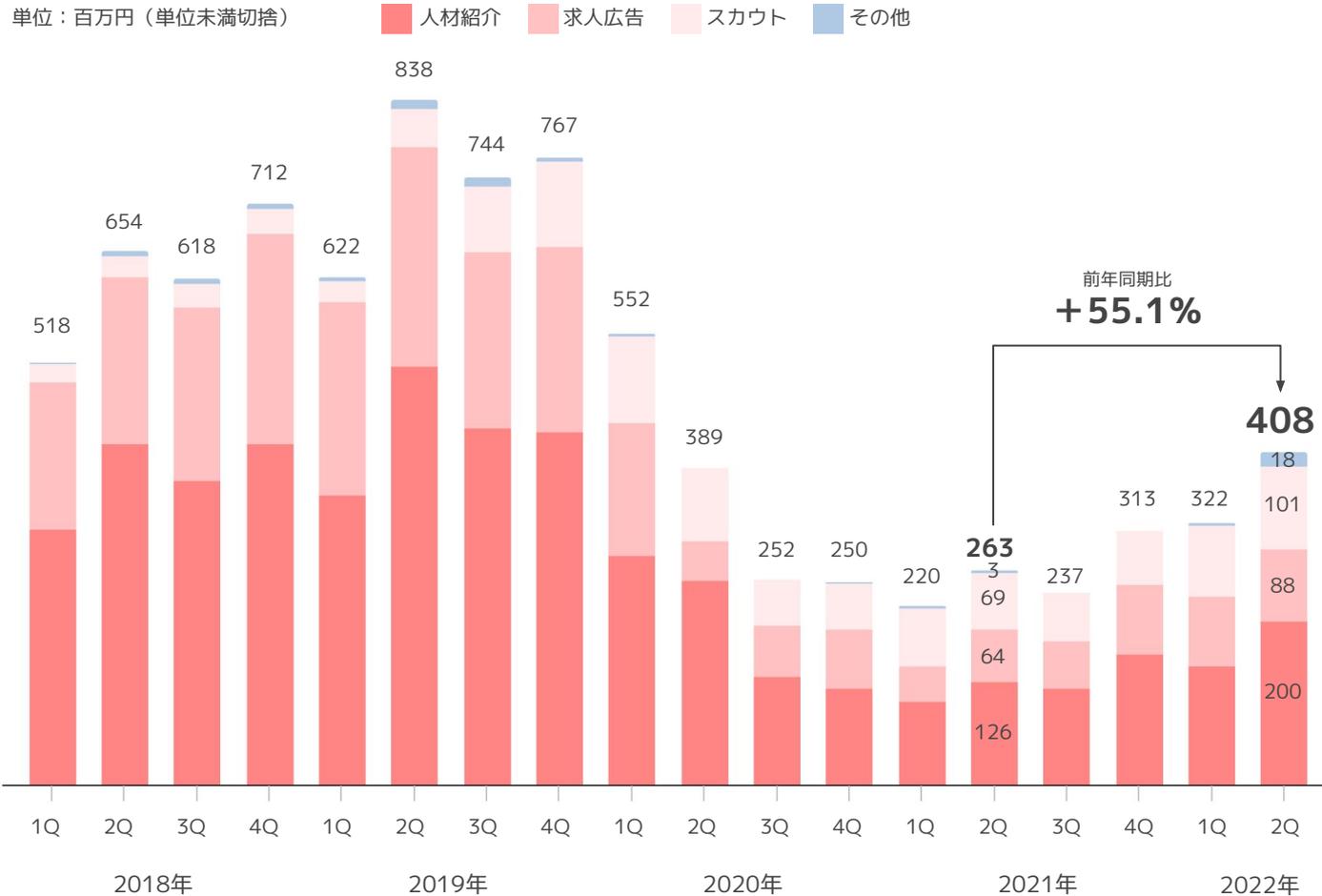
- 採用活動が活発化する春シーズンに加え、行動制限の解除に伴ったGW前の駆け込み需要により売上高は上振れ（通期進捗率50.5%）。
- 売上高の伸長とコストコントロールにより、営業利益は黒字転換。

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 予想 ※6/15上方修正	2022年 2Q実績	進捗率
売上高	1,035	1,450	731	50.5%
営業利益	▲338	90	76	84.7%
経常利益	▲342	77	75	97.4%
当期純利益	▲422	75	77	103.5%
1株当たり当期純利益 (円)	▲183.02	28.45	29.46	

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期会計期間の期首から適用しており、2022年11月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。
 本件は、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っておりますが、利益剰余金の当期首残高へ与える影響はありません。
 また、当第2四半期会計期間の損益に与える影響は軽微であります。

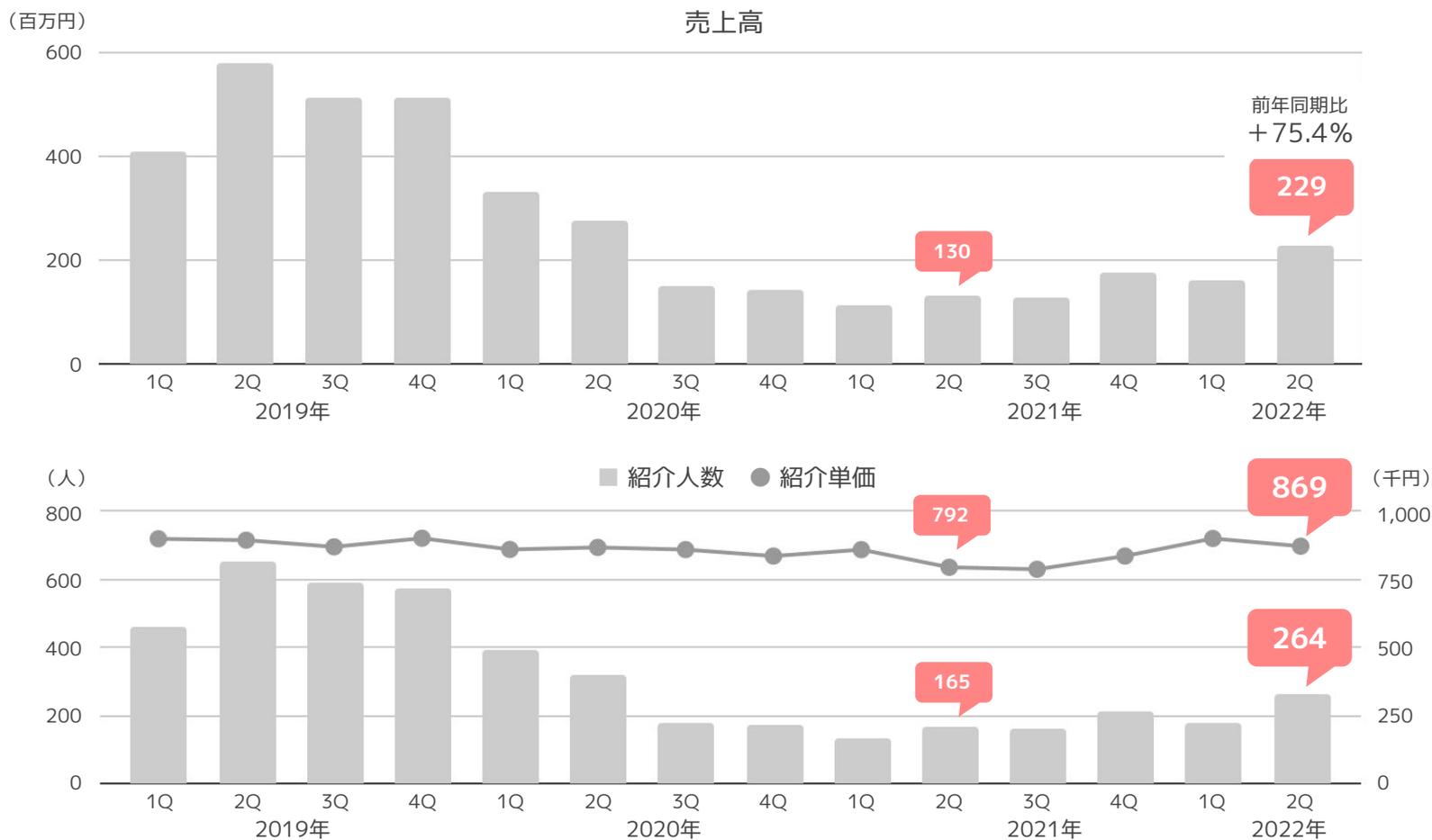
売上高推移

- 売上高408百万円。想定以上の上振れでの着地。前年同期比+55.1%は、1Qの前年同期比(+46.4%)をさらに上回る回復となった。



サービス別売上高・KPI推移（人材紹介）

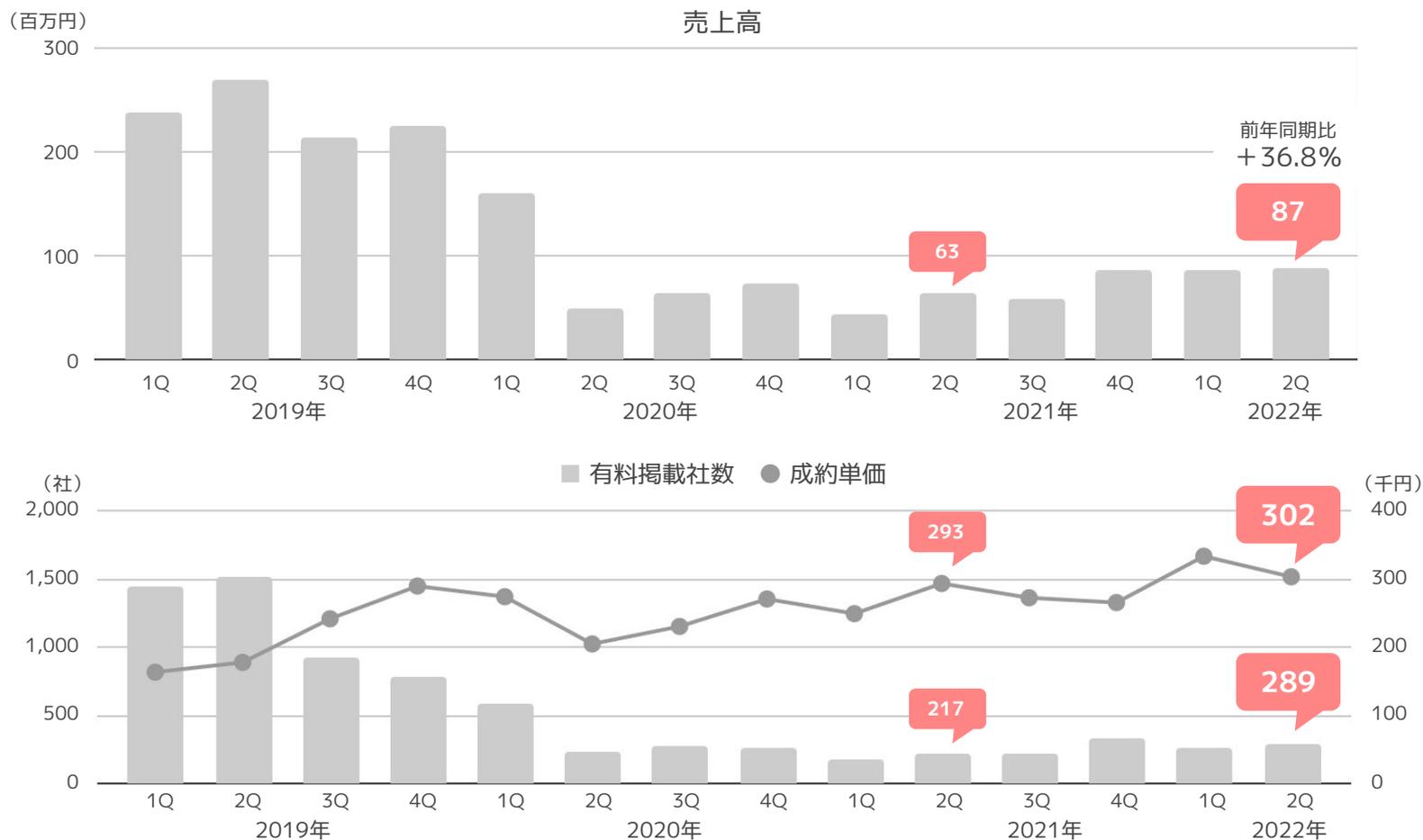
- マッチング精度の改善を図り、企業に推薦した求職者の内定獲得率が増加。採用繁忙期も相まって、売上高は前年同期比で大きく伸長。



※売上高及び紹介単価は早期退職による返金を計算に含めず算定。/ 2022年1QのKPI値を修正。売上高 160百万円⇒161百万円、紹介単価 891千円⇒897千円。

サービス別売上高・KPI推移（求人広告）

- 新規顧客 & リピート顧客向けキャンペーン効果により、前年同期比で掲載社数および成約単価は増加。コロナ禍以降、最高の売上高で着地。



※2022年1QのKPI値を修正。成約単価 334千円⇒333千円。

サービス別売上高・KPI推移（スカウト）

- キャンペーン効果での6か月以上の長期利用プランの成約が増加し売上伸長。成約単価は月額制プランの継続やオプションサービス申込の増加により上昇。



※スカウトサービスは2019年2Qよりサービス提供開始。

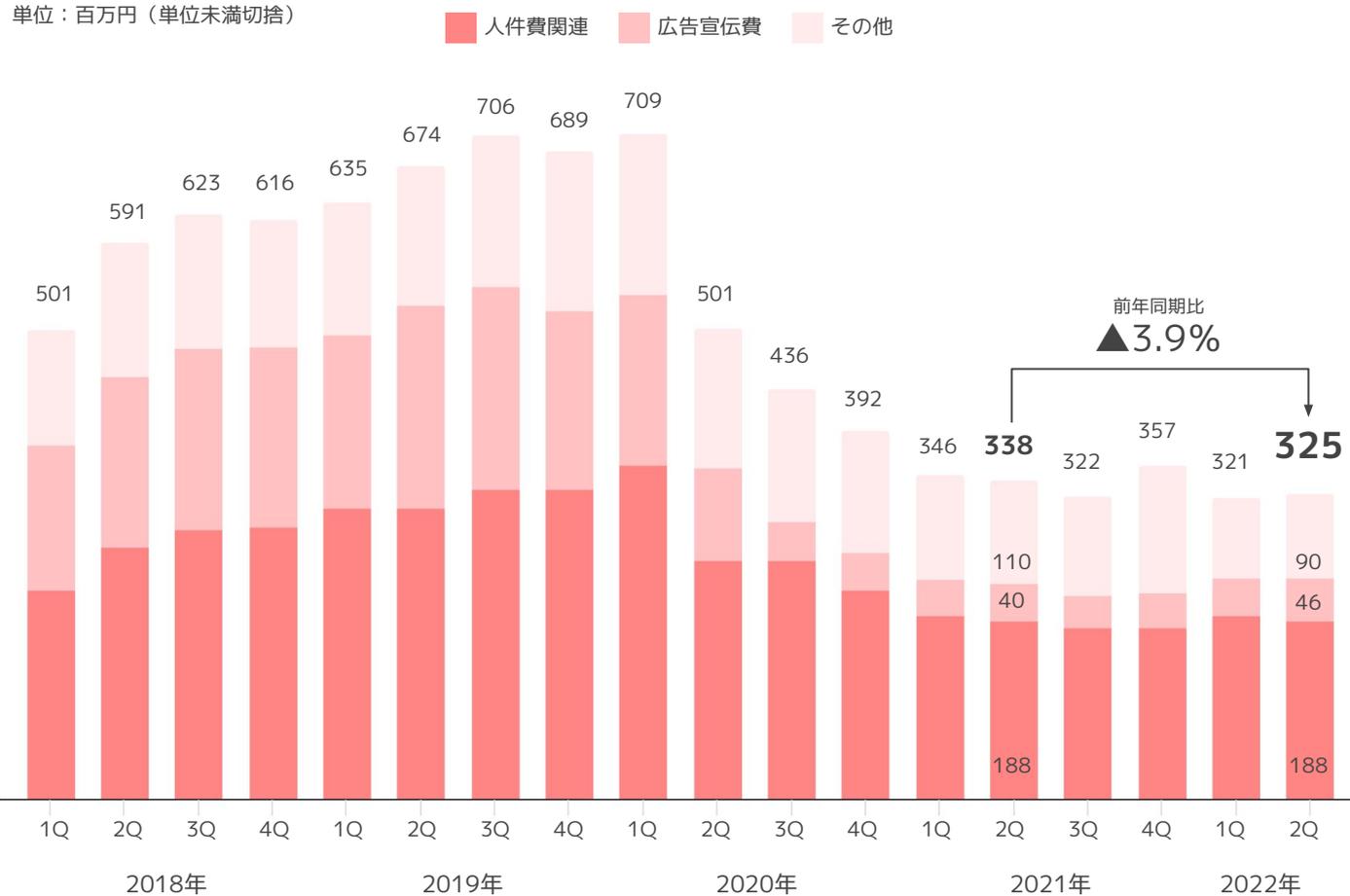
サービス別売上高・その他について

- 人材サービス（人材紹介・求人広告・スカウト）以外の研修サービスや、新規の取り組みについてはその他売上として分類。
- 当期は新たに採用総合パッケージとクックビズ総研の記事広告の売上を追加。

主なサービス	詳細
研修サービス	飲食企業を中心に「食」に関わる全ての企業を対象とした研修サービス「クックビズフードカレッジ」を提供
クックビズ総研で記事広告の企画・制作	“食”の総合メディア「クックビズ総研」へ記事広告を企画・制作し、クライアントのブランディングを支援
採用総合パッケージ	自社の既存サービスである人材紹介・求人広告・スカウトはもとより、それらのサービス提供で培ったノウハウを活かし、人材採用にまつわる顧客のお困りごとを総合的に支援・解決するワンストップ型サービスを提供

販管費及び一般管理費推移

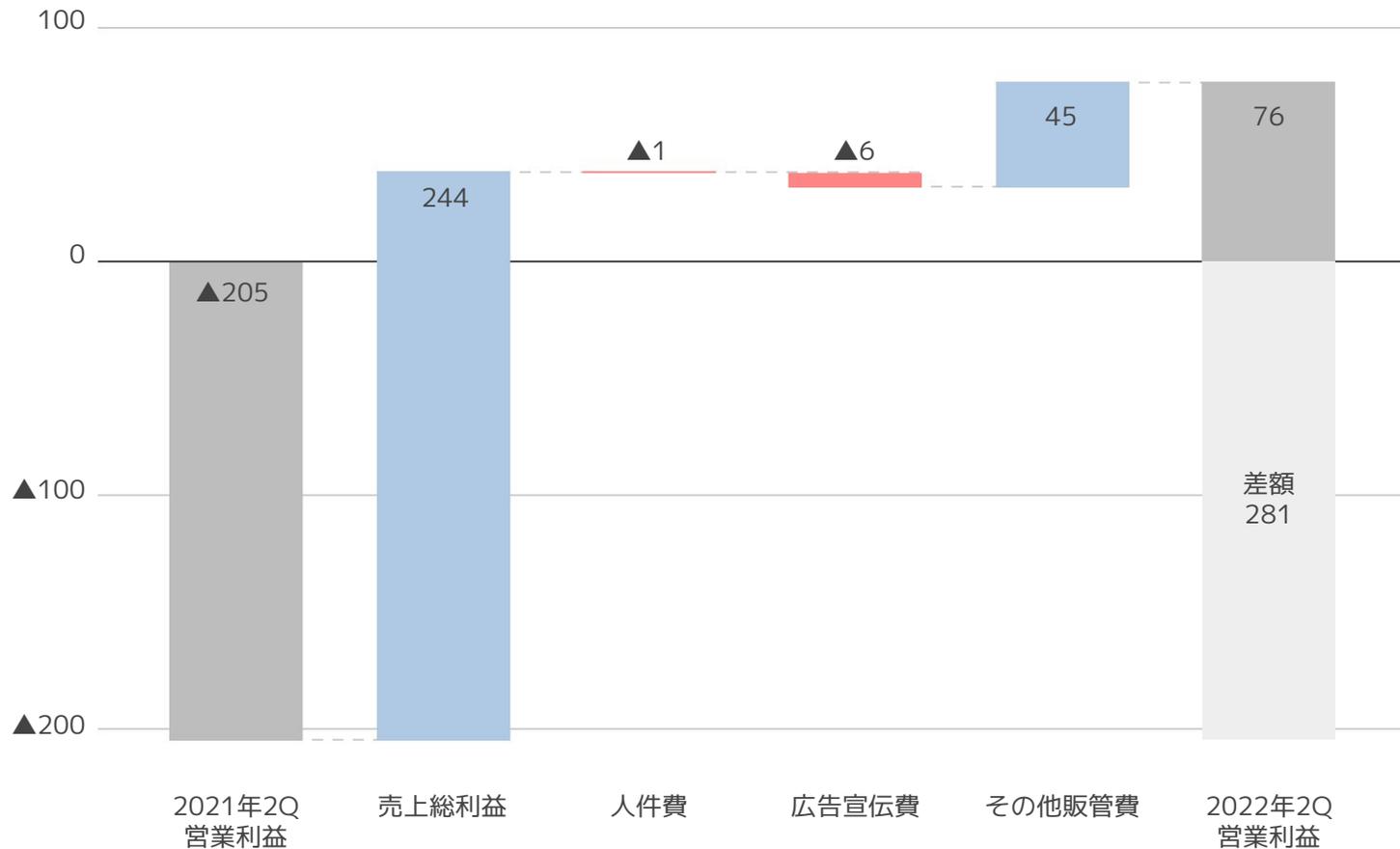
- 引き続き適切なコストコントロールを実施。今後は効果を見極めの上、再成長に向けた投資を実行予定。



営業利益増減分析

- 売上総利益は前年同期比+244百万円、営業利益は前年同期比+281百万円。
- 収益力の回復とコストコントロールの継続により、黒字転換を達成。

単位：百万円（単位未満切捨）



2022年11月期 2Q 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年2Q 累計	2022年2Q 累計	増減額	増減率
売上高	484	731	247	51.1%
売上原価	4	7	3	65.4%
売上総利益	479	723	244	51.0%
販売費および一般管理費	684	647	▲37	▲5.5%
人件費	382	384	1	0.4%
広告宣伝費	80	87	6	7.9%
営業利益	▲205	76	281	-
営業利益率	▲42.5%	10.4%	-	-
経常利益	▲206	75	281	-
税引前利益	▲292	75	367	-
法人税等	▲2	▲2	0	-
当期純利益	▲289	77	367	-

2022年11月期 2Q 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年4Q 実績	2022年2Q 累計	増減額	増減率
流動資産	2,110	2,262	152	7.2%
現預金等	1,949	2,117	168	8.6%
売掛金	90	79	▲10	▲11.7%
固定資産	82	47	▲34	▲42.2%
敷金	73	23	▲49	▲68.1%
資産合計	2,192	2,310	117	5.4%
流動負債	918	912	▲6	▲0.7%
短期借入金	650	590	▲60	▲9.2%
未払費用	60	56	▲3	▲6.3%
固定負債	514	514	0	0.0%
純資産	759	883	124	16.3%
負債・純資産合計	2,192	2,310	117	5.4%

1. 2022年11月期 第2四半期決算概況
2. **今期方針の第2四半期時点の進捗状況**
3. APPENDIX

中長期戦略の方向性

● 食ビジネスの変革を支援する

- 既存事業である人材支援領域をはじめ、経営支援・事業再生など、変革にかかる店舗・業務・人材・資金をトータルサポートすることで食産業の再成長に貢献します。



既存事業の中期ターゲットKPI

- 中期的には既存事業の売上は40～50億円（CAGR25～30%）程度まで回復・再成長すると試算。
※2026年～2027年にはコロナ前の外部環境に戻ることが前提条件。

サービス	四半期売上・KPI (2026年～2027年頃)	年間売上 (2026年～2027年頃)
人材紹介	紹介人数 625人 紹介単価 85万円 売上 530 百万円	売上 21億円
求人広告	有料掲載社数 1,250社 成約単価 30万円 売上 375 百万円	売上 15億円
スカウト	利用社数 1,875社 成約単価 12万円 売上 225 百万円	売上 9億円

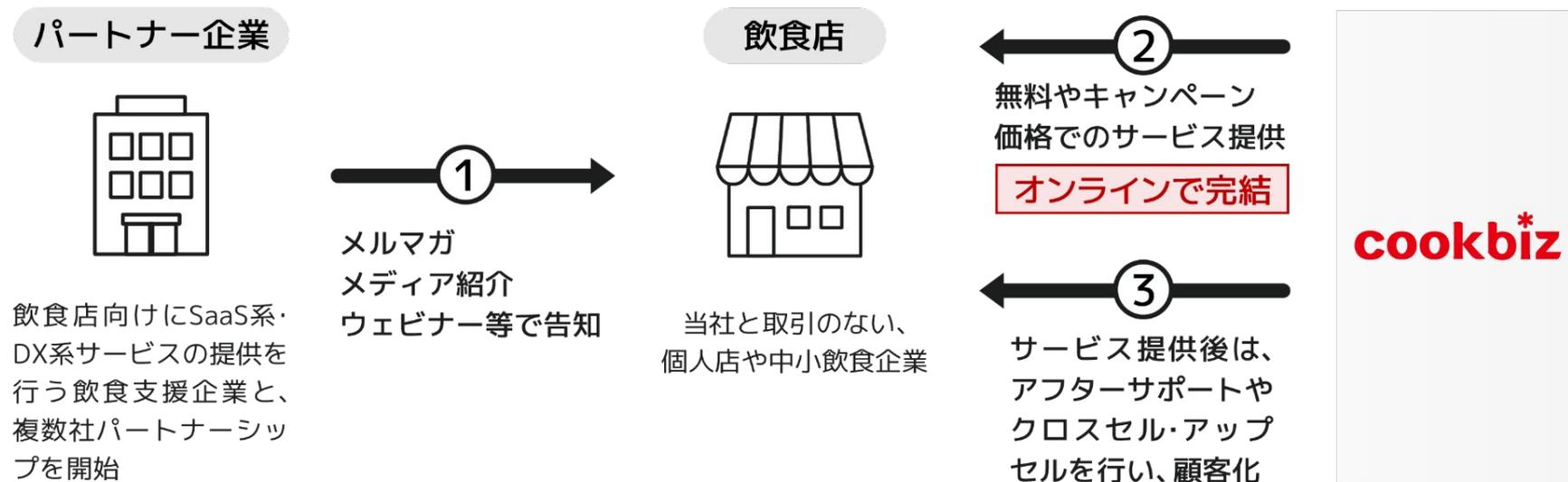
今期方針の2Q時点の進捗状況

- 2021年7月に発表した中長期成長戦略に基づき、人材支援・経営支援・事業再生を通じて食ビジネスの変革支援を実現する。

重点項目	種別	具体的な施策	進捗・トピック
人材支援	既存	飲食業界における人材採用市場の再定義と自社サービスのマーケットシェアの算出。再成長戦略の立案	2022年中のリリースを目指す
		ブランディング・オフラインプロモーション・SEO・アライアンスなど、オンライン広告以外のマーケティング手法強化による求職者数最大化	認知向上を目的としたブランディング施策の実行準備およびアライアンスパートナー渉外に着手
		中堅・大手企業のニーズに合わせた採用総合パッケージの開発	1Q受注の2案件が順調に進捗 下期以降のさらなる拡販に向け企画・商談開始
		商品・サービス（ウェブ・アプリ）の大規模刷新による、掲載企業数・求人数の最大化と、求職者の求人応募アクション最大化	今期下期迄に着手。16期中のリリースをめざす
		オンラインセールスの強化による、東名阪エリアの深耕とその他エリアの開拓	2Qよりオンラインセールスによるアルバイト・パートの無料求人掲載サービスリリース。※21頁 下期以降、オンラインセールスによる有料商品の販売フロー検討に着手
経営支援	新規	業態創出、店舗OMO、業務DXのPoCを準備	本格事業検討ならびに、実証実験展開のための協業パートナー選定を継続中
事業再生	新規	「食」×「事業再生」に関する対象案件のソーシング開始	1号案件として「久一米田商店（北海道函館市）」の事業再生支援のためのスポンサー契約を締結 ※26～27頁

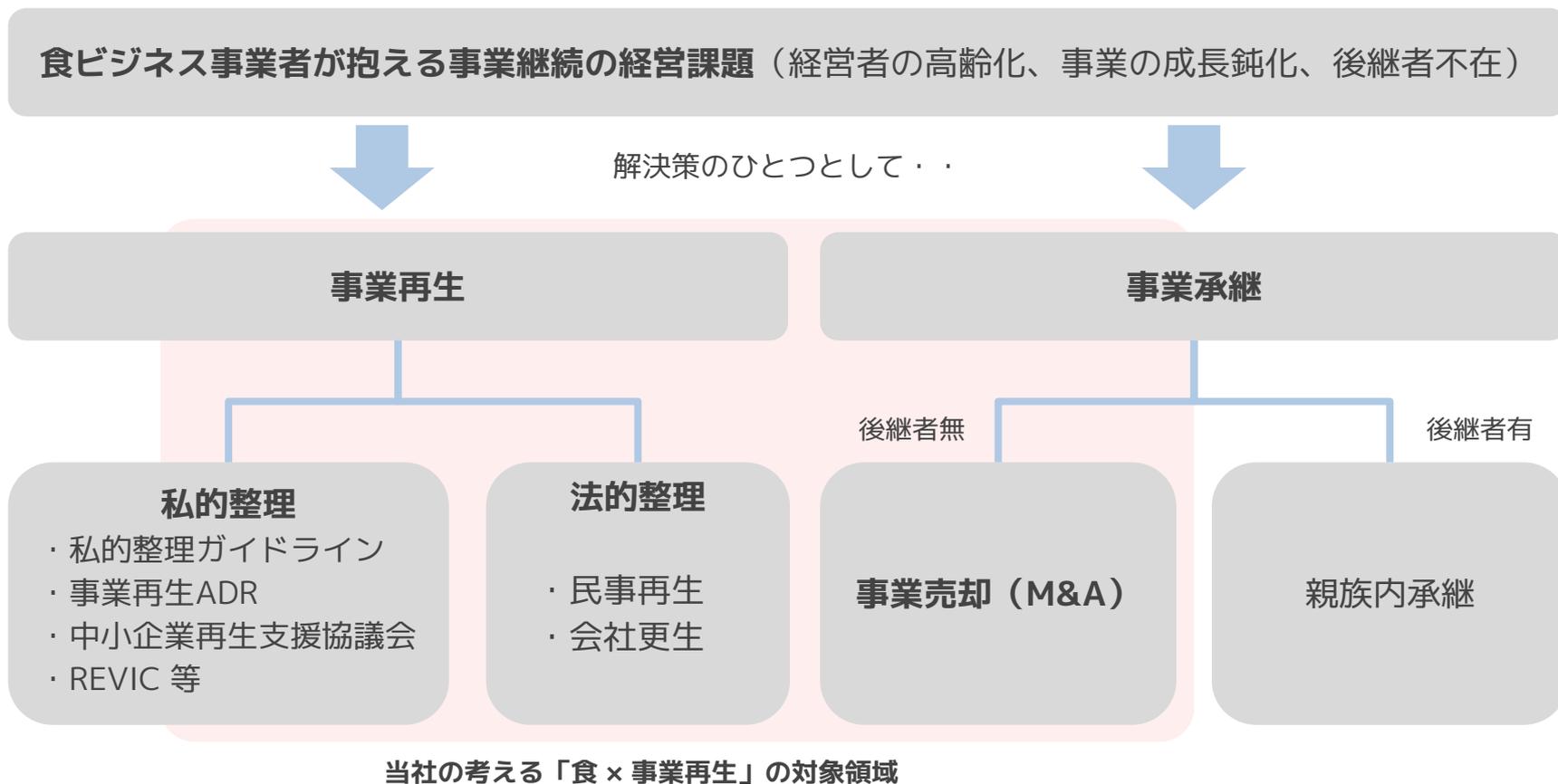
今期方針の2Q時点の進捗状況（オンラインセールスの強化）

- 申込から求人掲載・採用までを、営業非介在でオンライン提供。
- 10店舗未満の中小企業・個人店をターゲットに、無料もしくはキャンペーン価格でのサービス提供を行い、新規契約の獲得増をめざす。



今期方針の2Q時点の進捗状況（事業再生）

- 当社の考える「食 × 事業再生」



付加価値の高い事業や商品を有する企業・店舗に対して、事業再構築や財務周りを包括的にサポートし、対象企業の企業価値を最大化する。

■ 今期方針の2Q時点の進捗状況（事業再生）

● 対象業種

- 食ビジネス全般。飲食店や食関連サービス業などの三次産業だけでなく、より上流の一次・二次産業など、食のバリューチェーン全般を対象とする
- 企業規模は問わない

● 選定ポリシー

- 対象とする事業や企業が継続し、再成長することで社会的インパクトが出せること（地域経済の振興、雇用の維持・創出、社会課題の解決等々）
- 51%以上の株式取得ができること（経営権が取得できることが前提）
- 事業自体は黒字か、黒字の早期実現の可能性が高いものであること

事業再生1号案件として、株式会社久一米田商店（本社：北海道函館市）が新設分割により設立する新設分割設立会社の全株式を取得するための、スポンサー契約の締結を発表。（5月26日開示）

※スポンサー契約の概要はAPPENDIX（26～27頁）参照。



1. 2022年11月期 第2四半期決算概況
2. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況
3. APPENDIX

業績推移

	2019年度				2020年度				2021年度				2022年度		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
単位：百万円（単位未満切捨）															
売上高	622	838	744	767	552	389	252	250	220	263	237	313	322	408	
売上原価	7	10	9	12	7	7	3	2	2	2	1	2	3	4	
売上総利益	614	828	735	755	545	381	249	248	218	261	236	310	319	404	
売上総利益率	98.8%	98.7%	98.7%	98.4%	98.7%	98.2%	98.6%	99.1%	98.9%	99.1%	99.3%	99.1%	98.9%	98.9%	
販売費及び一般管理費	635	674	706	689	709	501	436	392	346	338	322	357	321	325	
営業利益	▲21	153	28	65	▲163	▲119	▲187	▲144	▲127	▲77	▲86	▲46	▲2	78	
営業利益率	▲3.5%	18.3%	3.9%	8.6%	▲29.6%	▲30.8%	▲74.1%	▲57.6%	▲58.0%	▲29.5%	▲36.3%	▲14.9%	▲0.8%	19.3%	
営業外収益	0	0	2	0	0	0	26	32	1	3	0	2	1	4	
営業外費用	-	0	0	0	0	0	0	1	2	2	2	3	3	3	
経常利益	▲20	153	30	64	▲163	▲119	▲161	▲113	▲129	▲76	▲88	▲48	▲4	79	
経常利益率	▲3.3%	18.3%	4.0%	8.5%	▲29.6%	▲30.8%	▲63.8%	▲45.3%	▲58.7%	▲29.2%	▲37.1%	▲15.4%	▲1.4%	19.5%	
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	-	-	-	
特別損失	-	-	-	-	-	12	68	2	-	86	0	0	-	-	
税引前四半期純利益	▲20	153	30	64	▲163	▲132	▲229	▲116	▲128	▲163	▲88	▲48	▲4	79	
法人税等	▲5	55	10	27	▲48	9	▲4	0	0	▲3	▲7	4	1	▲3	
四半期純利益	▲15	97	19	37	▲114	▲142	▲225	▲117	▲129	▲160	▲80	▲52	▲5	83	
サービス別KPI															
人材紹介	売上高（百万円）	410	580	511	512	333	275	150	141	111	130	126	176	161	229
	紹介単価（千円）	896	891	867	898	857	865	857	833	856	792	785	833	897	869
	紹介人数（人）	457	651	589	571	389	318	175	170	130	165	161	211	180	264
求人広告	売上高（百万円）	237	268	214	224	160	49	63	72	43	63	58	85	85	87
	成約単価（千円）	163	177	241	289	273	204	230	270	249	293	272	265	333	302
	掲載社数（社）	1,439	1,518	921	780	580	235	272	266	177	217	213	326	256	289
スカウト	売上高（百万円）	-	14	66	100	105	89	55	57	71	69	58	66	87	101
	成約単価（千円）	-	76	83	83	94	102	109	94	96	121	123	119	119	127
	利用社数（社）	-	183	795	1,198	1,118	883	503	606	743	575	476	556	732	800

「事業再生」における1号案件概要

● スポンサー契約の概要

- スキーム
株式会社久一米田商店が営む水産加工事業を同社により新設分割された新設分割設立会社に承継し、当社は新設分割設立会社の全株式を取得するかたちで支援
- 久一米田商店から新設分割設立会社に承継される資産及び負債
事業に必要な資産一式を承継、負債は非承継
- 久一米田商店から新設分割設立会社に承継される従業員
新設分割設立会社への転籍を希望する従業員は原則継続雇用
- 譲渡対価
65,000千円（承継すべき定期預金61,643千円は別途加算）
- 譲渡対価に関連する付随費用（概算額）
同社へのデューデリジェンス手続きは前期に完了しており、現時点で発生する費用は軽微
- 譲渡の相手先
株式会社久一米田商店
- 新設分割効力発生日および株式譲渡実行日
2022年10月3日（予定）

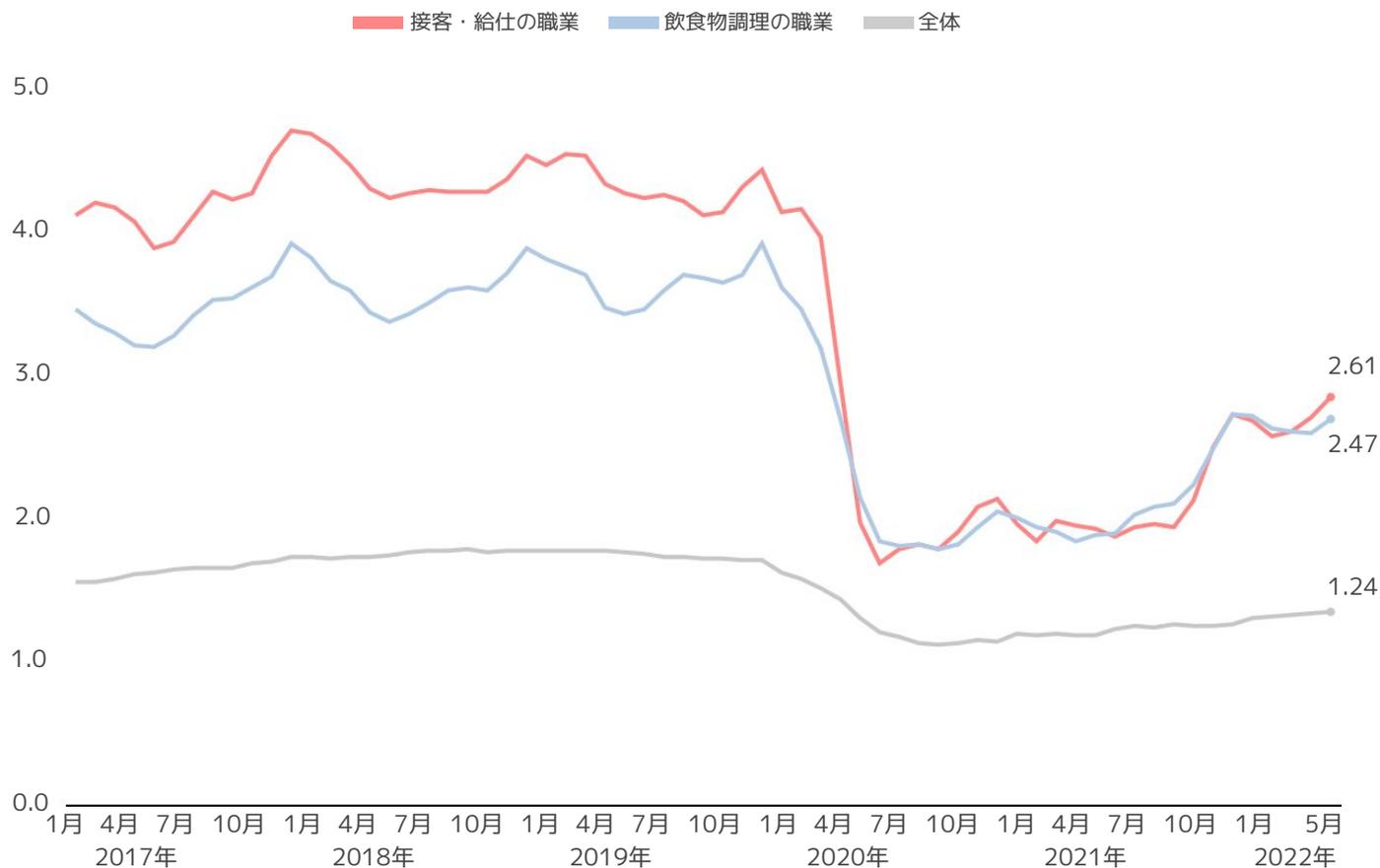
「事業再生」における1号案件概要

● 株式会社久一米田商店の会社概要

名称	株式会社久一米田商店		
所在地	北海道函館市川汲町1395番地		
代表者の役職・氏名	代表取締役 米田 澄一		
事業内容	ホタテ・ホッケ・サバ等の冷凍加工業		
資本金	10,000千円		
設立年月日	1985年1月5日		
大株主及び持株比率	米田 澄一 57.0%、米田 恵子 22.5%、米田 茂 10.0%、他		
当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決算期	2020年4月期	2021年4月期	2022年4月期（見込）
純資産	▲1,153百万円	▲1,101百万円	▲1,150百万円
総資産	1,395百万円	1,198百万円	1,253百万円
1株当たり純資産	▲5,766千円	▲5,506千円	▲5,748千円
売上高	1,626百万円	1,113百万円	1,106百万円
営業利益	▲61百万円	98百万円	163百万円
経常利益	▲112百万円	51百万円	169百万円
当期純利益	▲1,291百万円	50百万円	▲53百万円
1株当たり当期純利益	▲6,454千円	250千円	▲265千円
1株当たり配当金	0円	0円	0円
従業員数	50名（技能実習生・パート含む）		

市場の環境 ～有効求人倍率～

- 全業種においては、ほぼ変動はないものの、飲食業界における求人ニーズは増加傾向。21年10月以降は特に求人ニーズの高まりを見せている。



※出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

ビジネスモデル ～人材紹介サービス～

- 飲食業に特化したマッチングサービスであり、マッチングが成立した場合に求人企業側から紹介手数料をいただく。



ビジネスモデル ～求人広告サービス～

- 飲食業に特化した求人広告サービスであり、広告掲載に応じて求人企業側から広告掲載料をいただく。



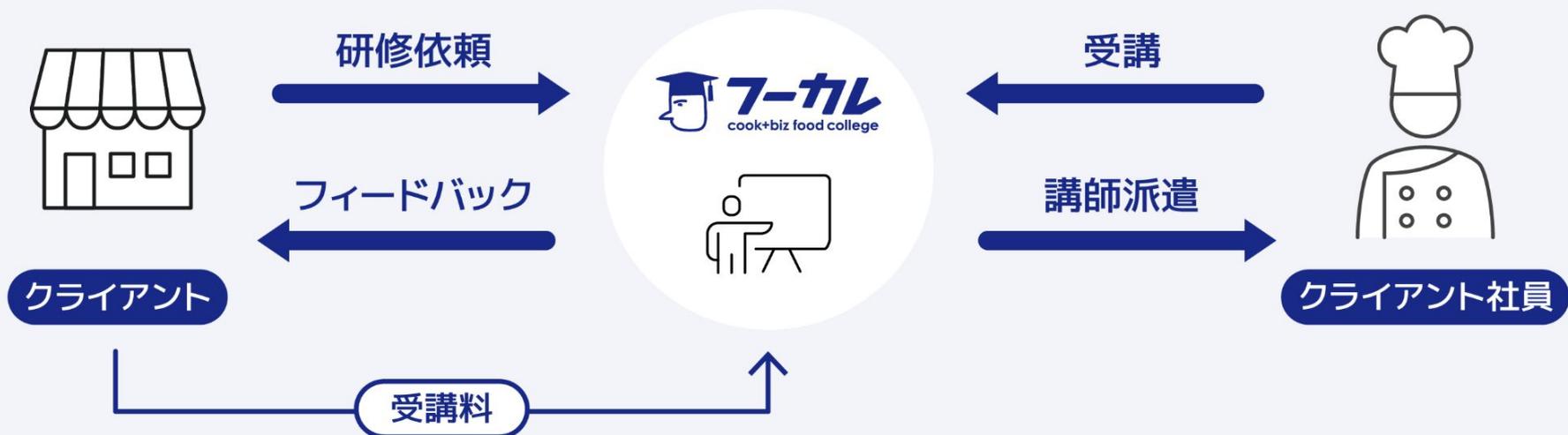
ビジネスモデル ～スカウトサービス～

- 飲食業に特化したダイレクトリクルーティングサービスであり、求人企業側から月額利用料（サブスクリプション方式）をいただく。



ビジネスモデル ～研修サービス～

- 飲食業に特化した研修サービスであり、主に飲食店で働く人々の人材定着・採用育成に関わる研修を実施。



| 会社概要

社名	クックビズ株式会社
設立	2007年12月10日
資本金	703,718千円
代表者	代表取締役社長 藪ノ 賢次
本社所在地	大阪府大阪市北区芝田二丁目7番18号 LUCID SQUARE UMEDA 8階
従業員数	101名（パート・アルバイト及び嘱託社員を除く）
事業内容	人材サービス事業 研修事業

※2022年5月末時点